

2021年度「地域密着型金融推進計画」について

当金庫は恒久的な枠組みの下、持続可能な地域密着型金融の推進を図るべく「基本方針」及び「地域密着型金融推進計画」を策定し、計画実現に努めています。2021年度も引き続き「地域密着型金融推進計画」を策定し、地域密着型金融の推進に努めてまいります。

1. 基本方針

当金庫は地域密着型金融の推進が地域の活性化、地域発展のために不可欠であること、また当金庫の経営力を強化するうえでも重要であると認識しています。

地域の皆様が何を求めているか、当金庫が地域の皆様に何が出来るかという視点で、地域密着型金融の推進に取り組めます。

また、経営力の一層の強化を図るため、ガバナンスの強化、コンプライアンス態勢・リスク管理態勢の強化に取り組めます。

2. 重点施策

- (1) 地域の中小企業等に対する円滑な資金供給に努めます。
- (2) 経営相談・経営指導などコンサルティング機能を発揮して、取引先企業の経営支援に積極的に取り組めます。
- (3) 資金供給者としての役割にとどまらず、地域経済の活性化、地域の持続的発展に貢献していきます。

3. 具体的取組み

- (1) 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
- (2) 地域の面的再生への積極的な参画
- (3) 地域や利用者に対する積極的な情報発信

2021 年度「地域密着型金融推進計画」取組内容・実績

項目	取組方針	具体的取組み			
1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮					
創業・新事業を目指す顧客企業への支援	<ul style="list-style-type: none"> 創業・新事業展開に応じた適切な支援の強化 創業・新事業展開に関する情報提供 	具体的取組み内容	実績	取組み結果に対する評価	評価を踏まえた次年度の取組み方針
		<ul style="list-style-type: none"> 創業から間の無い事業者、独立開業する新規事業者、県等公的機関からの補助金受給者による開業先等に対する支援強化に積極的に取組みました。 2019 年度より実施している(有)セメントプロデュースデザイン社指導による、自社発信で商品企画/開発、流通までを一貫して出来るようにする「商品開発実践プログラム」の 3 期生募集を行い、セッションを実施した。また 2020 年度受講の 2 期生 6 社のうち 3 社が、具体的に新商品開発を目指す 2nd フェイズにコマを進めました。 	<ul style="list-style-type: none"> 2021 年度実績 合計 60 先 885,570 千円 3 期生参加企業 5 社 2021 年 8 月～2022 年 3 月、全 8 回 2 期生 2nd フェイズ参加企業 3 社 2021 年 6 月～2021 年 12 月、全 7 回 	<ul style="list-style-type: none"> 2021 年度実績は 60 先（前年比 15 先増）となりました。事業所が減少傾向の中、創業を志す事業者に適切な支援を行う使命、役割を再度確認し、次年度以降に生かします。 3 期生のセッションについては、最終回に最もプレゼンが印象的だった企業に対し表彰を行いました。 2 期生の 2nd フェイズについては、参加企業 3 社とも具体的に新商品開発についてブランドコンセプトから試作品制作まで取組み、内 1 社については商品を完成させ、残り 2 社についても完成まであと一歩までのところにきています。 	<ul style="list-style-type: none"> 創業支援関連の融資商品と営業現場を通じた創業関連情報の連携を強化して取り組み、創業支援の体制を強化します。 2 期生については今後、(有)セメントプロデュースデザイン社と個別コンサル契約等締結し、新商品の完成を目指します。 3 期生については次年度 2nd フェイズへ参加を打診し、新商品開発を目指します。 当金庫職員もプログラムに参加し企業とともに課題解決に向けた実践に取り組むとともに事業性評価の精度を深めます。
成長段階における更なる飛躍が見込まれる顧客企業への支援	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチング等を活用した支援 	具体的取組み内容	実績	取組み結果に対する評価	評価を踏まえた次年度の取組み方針
		<ul style="list-style-type: none"> 2018 年度より外部企業と連携し、土地活用や人材確保等のビジネスマッチングを実施しており、外部提携先は増加しています。 「川上・川下ビジネスネットワーク事業」、「大阪府ものづくり B2B ネットワーク」をはじめとした各種取り組みを積極的に活用し、取引先の販路開拓支援、及び顧客の経営課題の解決に取り組めました。 	<ul style="list-style-type: none"> 2021 年度実績 外部提携ビジネスマッチング 成約 23 件、提携先への紹介 139 件 「川上・川下ビジネスネットワーク事業」実績 【シーズ企業調査案件】 11 社の調査を実施 「大阪府ものづくり B2B ネットワーク」実績 【発注情報 2 件】【受注情報 26 件】 	<ul style="list-style-type: none"> 経営課題の解決に向けた提携先は増加しております。引き続き課題解決に向けた外部連携先等のプラットフォームの拡充と営業店と本部連携により、成果に繋がります。 新たなシーズ調査企業を発掘するとともに、過去に連携したシーズ調査案件についてのサポートを実施しております。今後もシーズ調査企業における経営改善が具体的な成果となるよう、これまで以上に営業店と連携し支援を図る必要があると考えております。 	<ul style="list-style-type: none"> 次年度も引き続き、営業推進四課を中心に情報収集に努めるとともに、取引先企業に対して有効に情報提供できるよう取り組みます。 外部連携機関の支援内容等を営業店へ周知徹底と積極活用を推進し、課題解決の支援強化を図ってまいります。また、連携機関の拡大と支援ツールの探索に努めてまいります。

		具体的取組み内容	実績	取組み結果に対する評価	評価を踏まえた次年度の取組み方針
		・クラウドファンディング「マクアケ」への出品支援をいたしました。	・「マクアケ」 【申込実績 3 件】 【出品実績 1 件（目標金額達成）】	・当金庫より初めてマクアケへ出品しました。目標金額も達成し、概ねの結果を得ることができました。	・次年度への持越し案件 2 件ありますが、営業店へ当該支援を周知し取扱い件数の増加を図ります。
経営改善が必要な顧客企業への支援	<p>・身近な情報提供・経営指導・相談</p> <p>・問題や課題を抱えている特定企業への伴走支援</p> <p>・早期事業再生に向けた積極的取組み</p>	<p>・貸出条件変更等の実施先について、経営改善計画書の策定支援を行っております。また、定期的にモニタリングを実施し、経営改善計画書の進捗状況の把握等を通じて、コンサルティング機能の発揮に努めています。</p> <p>・「経営診断報告書」を作成しました。定量・定性面から課題を共有し改善提案します。これを基に伴走しながら経営改善に繋げてまいります。</p> <p>・コンサルティング機能の発揮に努め、事業再生及び経営改善など企業のライフステージに応じた取引先支援に努めます。</p>	<p>・貸出条件変更等の実施先数（要注意～破綻懸念先）は、2022 年 3 月末現在 342 先です。うち経営改善計画書の策定先数は 241 先となっております。策定率は 70.5%となっております。</p> <p>・「経営診断報告書」を半期で 19 先作成しました。営業統括部在籍中の作成案件 16 件と合わせ、35 件の改善進捗を管理しています。</p> <p>・再生支援協議会との連携 再生支援協議会への持込による経営改善計画の策定 32 件 うち新型コロナウイルス感染症特例リスケジュール計画 17 件</p>	<p>・貸出条件変更先の経営改善計画書策定率は 70.5%となっておりますが、未策定 101 先については、計画の策定支援を行い、早期策定に努めます。</p> <p>・策定した経営改善計画書については、進捗管理を徹底し計画の実行を支援することが重要であるものと考えております。</p> <p>・親身になって経営状態を診たり、提案を受ける機会是有難いと多くの企業から評価頂きました。特に報告書完成時に経営陣との意見交換会としてプレゼンを数回行い改善意欲を高めていただくことができました。</p> <p>・中小企業再生支援協議会や外部専門家と連携し、企業の実態に応じた計画を策定し取引先の事業再生・経営改善支援に努めています。</p>	<p>・次年度においても経営改善計画書の進捗管理を徹底し、計画のアクションプランの履行状況の把握に努め実行支援に努めます。また、計画未策定先については引き続き策定支援に努めます。</p> <p>・2022 年度は「経営診断報告書」を 3 件作成しました。一方的に当金庫都合で改善を急ぐべきではない為、改善成果などの目標は敢えて設けないものとしています。</p> <p>・営業店と本部の連携を図りながら取引先の事業再生・経営改善支援に努めます。</p>

		具体的取組み内容	実績	取組み結果に対する評価	評価を踏まえた次年度の取組み方針
事業再生や業種転換が必要な顧客企業への支援	・再生支援協議会等との連携強化	・中小企業再生支援協議会や外部専門家との連携・経営改善支援センター事業等を活用し、取引先の経営改善・事業再生支援に努めています。	・当金庫主導によるもの 4件 ・経営改善センター事業の利用先 2件 ・早期経営改善計画策定支援事業利用先 2件 ・経営サポート会議利用先 2件		・再生支援先の支援方針を明確にし、協議会や外部専門家との連携による取引先の事業再生・経営改善支援に取り組めます。 ・協議会の支援により計画書を策定した取引先についてもモニタリングを徹底し、進捗管理および計画の実行支援に努めます。 また、今後も引続き活性化協議会や外部専門家と連携し、取引先のライフステージに応じた経営改善支援に努めます。
事業承継が必要な顧客企業への支援	・M&Aを含めた事業承継支援	・金庫内マッチングを推進させる為に、ノンネーム一覧をB-NETに掲載しました。 ・しんきんトランビプラスに2社情報を掲載しました。 ・「ばんしん経営塾」の「後継者コース」で事業承継に関する情報提供に取り組むとともに、情報交換の場を提供しました。	・金庫内マッチングの成約件数は2021年度はありませんでしたが。現在進捗中の案件が2件あり、また秘密保持契約の件数も増加傾向にある。 ・「ばんしん経営塾」開催 (後継者コース) 6月29日 39名 11月19日～20日 36名 3月18日 28名	・引続き、金庫内マッチング成約に向けて取り組んでまいります。 ・新型コロナウイルス感染対策をとり3回開催いたしました。宿泊研修を行い、さらに親睦を図ることができました。内容においても非常に好評を得ております。	・全営業店の事業承継に係る意識が強まり、M&A案件が増加しました。後継者不足に悩む高齢経営者や地域雇用や産業を守る為にも、次年度も地域密着型金融を推進していく方針です。 ・実務に即した講義を多く取り入れるとともに学びと人脈形成、交流の場の提供に努めます。

項目	取組方針	具体的取組み内容	実績	取組み結果に対する評価	評価を踏まえた次年度の取組み方針
コンサルティング機能の強化	・目利き力、経営改善支援を含めたコンサルティング力のアップを目指した人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング機能の強化を目的として、目利き能力の向上・企業再生支援・事業承継・コンサルティング能力の向上に関する外部研修に引続き職員を派遣します。 ・外部研修受講者を講師とした研修の実施や、外部講師を招聘しての研修実施等、更なる職員の能力向上に努めてまいります。 	<p><2021年4月1日 ～2022年3月31日></p> <p>【外部研修派遣実績】 7名 アフターコロナの伴走型支援セミナー 3名 コンサルティング機能強化研修会 2名 経営支援スキル養成研修会 2名</p> <p>【庫内研修】 延べ545名 <外部講師></p> <p>① 事業承継 58名 (7月15日/支店長研修)</p> <p>② M&A 58名 (9月17日/支店長研修) 58名 (11月24日/支店長研修) 58名 (10月21日/管理職研修) 53名 (10月26日/管理職研修) 46名 (11月4日/管理職研修)</p> <p>③ 経営改善 58名 (1月27日/支店長研修)</p> <p>④ 目利き力 (製造業) 53名 (11月18日/渉外係研修) 52名 (1月21日/渉外係研修) 51名 (2月22日/渉外係研修)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング機能の強化を目的として、事業承継、M&A等のノウハウを習得する研修を実施することで、概ね予定通りの効果があったものと考えます。 	<ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング機能の強化を目的として、コンサルティング能力の向上に関する外部研修に、引続き職員を派遣する予定です。また、外部研修受講者を講師とした研修の実施や、外部講師を招聘しての研修実施等、更なる職員の能力向上に努めていく方針です。

項目	取組方針	具体的取組み
----	------	--------

2. 地域の面的再生への積極的な参画

項目	取組方針	具体的取組み内容	実績	取組み結果に対する評価	評価を踏まえた次年度の取組み方針
地域の面的再生・活性化につながる多様なサービスの提供	・地域との連携強化	<ul style="list-style-type: none"> ・姫路市が取組む「ウィズコロナ時代のニューノーマルな雇用促進パッケージプラン」を地域創生推進スキーム「SCBふるさと応援団」に推薦しました。 ・業種別に専門家・コンサル等によるセミナーを開催して情報提供を図り、情報交換の場を提供し、地域への連携強化に努めています。 	<ul style="list-style-type: none"> ・信金中央金庫より採択いただき、姫路市へ寄付金1,000万円が贈呈されました。 ・遊技業講演会 (7月8日) 38名 ・収益物件所有者講演会 (2月16日) 46名 ・不動産・住宅販売講演会 (3月2日) 27名 ・介護・福祉事業者講演会 (3月10日) 19名 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域金融機関として、本店が所在する姫路市に寄付金贈呈の一助となったものと思料します。 ・講演内容については毎回満足度が高いものの、希望テーマ・希望講師、開催地、開催日程等、ニーズに沿った内容での講演会実施が必要であると認識しています。 	<ul style="list-style-type: none"> ・寄付金贈呈がゴールではなく姫路市の本事業に関与し、一緒になって取り組んでまいります。 ・アンケートで挙げられた希望テーマ・講師、また社会情勢ニーズにあったものを優先的に次年度の講演会に取り入れる方針です。

	・景気動向調査の実施	<p>具体的取組み内容</p> <p>・3ヶ月毎に継続した景気動向調査を実施し、地域の経済動向を公表し、地域経済への貢献を図っています。</p>	<p>実績</p> <p>・「ばんしん景況レポート」 年4回7月、10月、1月、4月発行</p>	<p>取組み結果に対する評価</p> <p>・取引先企業が営業地域内の景気動向を把握するために必要な情報の展開が図れたものと捉えています。今後も取引先に有益な情報発信に努める予定です。</p>	<p>評価を踏まえた次年度の取組み方針</p> <p>・次年度においても、景気動向に関する情報発信に努めることで、地域経済の発展に貢献していく方針です。</p>
地域社会への貢献・還元 地域の利用者の満足度を重視した経営	<p>・地域社会への貢献</p> <p>・顧客アンケートの実施</p>	<p>具体的取組み内容</p> <p>・地域社会への貢献・還元がなされる取り組み及び協賛をしました。</p> <p>・金庫に対する意見や要望、利用者ニーズを把握するためのアンケート調査等として、年1回実施し、アンケート結果を踏まえて利用者満足度向上に向けた施策の検討を行い、適切な改善の実施に努めました。</p>	<p>実績</p> <p>・地域活性化に資する各種行事の協賛。</p> <p>・2022年2月に実施した『店頭サービスお客様アンケート』の結果を、2022年6月開催の総代会で報告すると共に、本部・営業店にして結果を還元し、改善に努めました。</p>	<p>取組み結果に対する評価</p> <p>・地域活性化に資する行事には積極的に協賛。</p> <p>・総合結果では、約75%のお客様に支店のサービスに「満足」、「ほぼ満足」と評価していただきました。また、今後、金庫に期待するものとして、「店舗・設備の充実」「窓口業務の時間延長」「駐車場の拡張」が上位を占めています。</p>	<p>評価を踏まえた次年度の取組み方針</p> <p>・引き続き支援を継続し、地域貢献に努める方針です。</p> <p>・引き続き、年に1度の店頭アンケートを継続していき、更なるお客様満足度向上に向けた取り組みを計画してまいります。</p>
項目	取組方針	具体的取組み			
3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信					
地域密着型金融推進に係る情報発信	・具体的な成果や経営改善支援等の取組み実績の公表	<p>具体的取組み内容</p> <p>・年度ごとに成果や取組み実績をホームページに掲載して公表しております。</p>	<p>実績</p> <p>・2021年度の実績については、総代会にて報告し、ディスクロージャー誌・ホームページにおいても公表しました。</p>	<p>取組み結果に対する評価</p> <p>・情報発信については、ディスクロージャー誌・ホームページで発信しています。</p>	<p>評価を踏まえた次年度の取組み方針</p> <p>・今後もディスクロージャー誌・ホームページにおいて積極的に情報発信を行ってまいります。 また、より一層の充実した内容が提供できるよう取組みます。</p>